

信贷投放“开门红”：结构优化成新主线

中经记者 秦玉芳 广州报道

近来，上市银行信贷投放“开门红”情况成为机构调研关注的重点内容之一。在接受机构调研的近二十家上市银行中，近1/3的

“开门红”投放持续前置

当前市场有效需求不足，无论是全国性银行还是中小银行，普遍提前开展“开门红”活动，对优质客户和金融资源的争夺也更加激烈。

在近期的上市公司调研中，多家银行针对“开门红”信贷投放业务进行了回复。

例如，江苏银行(600919.SH)表示，2026年以来，该行“开门红”展现存贷双旺的良好发展态势，各项存款、各项贷款同比多增，为全年业务发展筑牢坚实基础。苏州银行指出：“本行较早启动旺季相关准备工作，全力保障项目储备高效审批落地；截至目前，本行2026年旺季信贷投放情况良好，实现‘开门红’较好开局。”上海银行(601229.SH)回复称：“我行前瞻性开展信贷‘开门红’工作部署，优化资源配置与政策支持，‘开门红’项目储备的数量和质量较往年有所提升。”

中泰证券(600918.SH)在最新研报中指出，2026年作为“十五五”规划开局之年，银行信贷投放前置会更加明显。预测2026年“开门红”较2025年小幅多增，在全年信贷投放增量持平的情况下，预计2026年1月份信贷投放规模为5.2万亿元，占全年贷款比重32%。

银河证券研报分析也指出，对公贷款有望继续支撑信贷“开门红”，预计全年信贷增量稳健、节奏前置。“我们预计2026年1

上市银行就信贷投放“开门红”问题进行了回复。整体来看，确保对公领域项目库储备的高效审批落地成为各家银行2026年开年以来的业务重点。

市场分析普遍预期，2026年

月社融口径人民币贷款增量约5.5万亿—5.6万亿元，同比多增约3000亿元，金融机构人民币贷款约5.3万亿—5.4万亿元，同比多增约2500亿元。”

对此，上海金融与发展实验室首席专家主任曾刚认为，从当前情况看，银行业整体延续“早投放、早收益”思路，项目储备与审批节奏呈现加快态势。

曾刚表示，在息差持续收窄的背景下，银行主动前置信贷投放主要基于几方面考量：一是通过提前锁定优质项目来稳定全年资产增长基础；二是在利率下行周期中尽早获取相对较高收益的资产；三是应对同业竞争，抢占市场份额；四是配合“十五五”规划开局，更好服务国家战略方向和实体经济需求。

招联首席经济学家、上海金融与发展实验室副主任董希淼也指出，“开门红”旺季营销活动是商业银行传统营销活动，银行通过这一营销活动，希望在年底做好项目储备，在年初加大、加快信贷投放和客户营销，实现早投放、早受益。

在董希淼看来，当前市场有效需求不足，无论是全国性银行还是中小银行，普遍提前开展

作为“十五五”规划开局之年，银行信贷投放前置趋势愈加凸显，尤其对公贷款有望继续支撑信贷“开门红”，规模增长超越2025年，预计2026年1月份信贷投放规模甚至突破5万亿元。

“开门红”活动，对优质客户和金融资源的争夺也更加激烈。近年来，全国性银行利用其资金成本较低和渠道网络分布较广等优势，加速向市场过度下沉，与中小银行争夺优质中小微企业客户和个人客户。这使得许多中小银行不得不更早、更主动地出击，利用其本地化、决策灵活的优势来巩固市场。

总体来看，曾刚强调，预计银行经营理念将更趋理性，更强调节奏、结构和打法的协同性，把“能投的项目”尽早落地，但不再盲目追求“规模至上”。

随着投放节奏前置，信贷资源的投向结构也呈现出鲜明的优化趋势。银行证券方面分析认为，预计对公贷款略好于2025年同期，主要考虑为春节较晚，项目储备较充足、新型政策性金融工具等撬动。预计2026年全年信贷增量与2025年基本持平、增速略有下滑，对公业务仍为压舱石，信贷投向将继续向科创、消费等重点领域倾斜。

从信贷投向来看，曾刚表示，2026年银行信贷资源呈现明显的结构性投向特征，主要倾斜于金融“五篇大文章”相关领域，包括科技创新、绿色发展、普惠金融、

业内人士分析认为，在息差持续收窄的背景下，银行主动前置信贷投放抢占市场份额。同时，在市场需求和政策引导等多重因素驱动下，银行信贷资源投放的结构优化趋势持续凸显。

养老服务等重点领域。“对公业务投向重点集中在科技金融、绿色金融等新兴领域，以及城市更新、基础设施建设等传统优质领域。中国人民银行通过下调再贷款、再贴现利率等结构性工具，引导资金流向支农支小及民营中小微企业。零售信贷方面呈现分化特征，个人住房贷款规模总体趋稳，而消费贷成为新的着力点。”曾刚强调。

董希淼也指出，各家银行相对聚焦金融“五篇大文章”、新质生产力、“两重”“两新”等领域和项目，公司业务是主力，零售信贷则更依赖政策激励和精细化运营。对公贷款是“开门红”及全年信贷增长的“压舱石”，投放重点在于新基建与重大项目、制造业升级与科技金融以及民营企业、普惠小微及绿色发展领域；零售信贷增长面临一定压力，竞争从价格战转向服务提质与场景深耕，并用好、用足贷款贴息等政策。

邮储银行(601658.SH)研究员娄飞鹏也透露，2026年银行将继续将服务国家重大战略作为投放重点，信贷资源重点向金融“五篇大文章”、制造业、能源、交通及民营经济等领域倾斜。

业务模式与策略新动向

总体趋势是对公业务仍为信贷增长的主要支撑，但更加注重投向质量，重点向科创、制造业升级等领域倾斜。

前置投放与结构优化的同时，银行2026年“开门红”期间在业务模式上也呈现出新特点。

曾刚指出，主要体现在三个方面：一是银政合作方面，各地积极组织“政银企”对接活动，推动金融机构与地方政府、企业建立更紧密的沟通协作机制；二是跨区域联动有所显现，部分大型银行通过分支机构协同来服务重点区域的项目需求；三是产品创新方面，围绕科技型企业、小微企业等群体，银行推出覆盖全生命周期的特色金融产品，包括无还本续贷、流水贷等创新模式。

娄飞鹏还强调，2026年银行信贷“开门红”出现多个新动向：跨区域联动在长三角地区成效显著，区域协同授信机制深化；银政合作强化，多地银行联动地方政府推动专项债配套融资与“五保”财政可持续项目；消费贷从价格竞争转向额度、期限等非价格策略，部分银行上线智能风控系统，动态评估客户负债水平，实现精准授信。

某国有银行深圳分行对公业务人士告诉《中国经营报》记者，整体来看，2026年“开门红”考核中，对“五篇大文章”相关领域的侧重仍然较为明显，普惠金融、数字金融、养老金融、绿色金融等方面均设有专项任务，利率上有更多优惠，大型企业贷款利率已逐步接近自律定价下限。“同时，2026年还新增了数字金融相关指标的考核，重点面向贷款投放，从同业反馈来看，各银行均

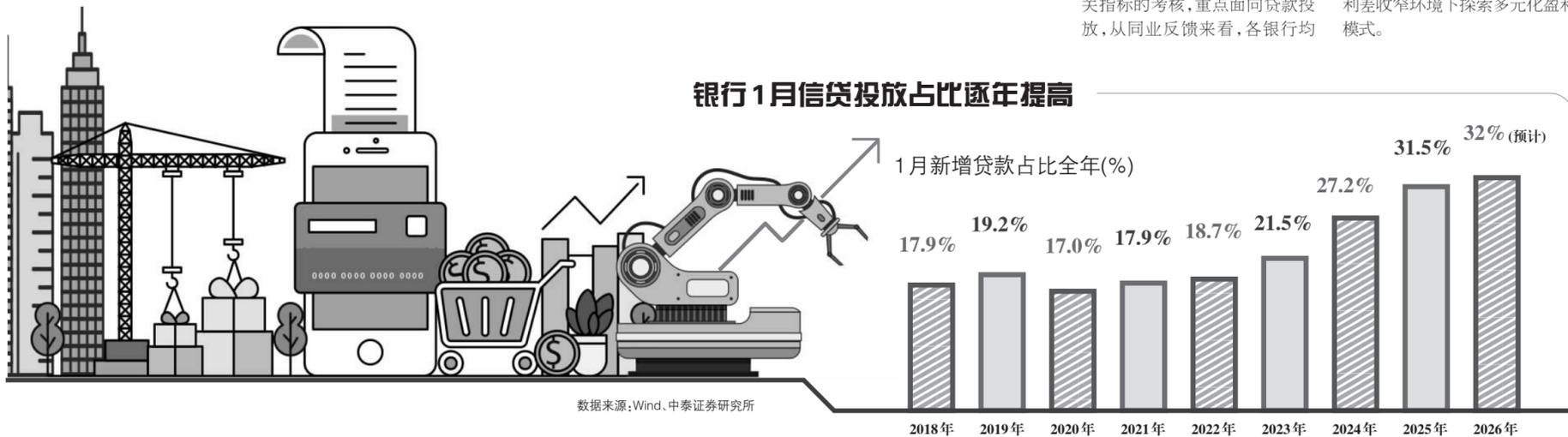
有类似安排。”

值得关注的是，前置投放与结构优化背后，是银行业竞争格局的深化与风险管控的强化。在曾刚看来，当前银行业普遍面临对公“资产荒”与零售需求分化的挑战，各家银行在信贷结构优化方面呈现不同路径。

“总体趋势是对公业务仍为信贷增长的主要支撑，但更加注重投向质量，重点向科创、制造业升级等领域倾斜。地方银行在结构优化方面表现出更强的灵活性，采取‘深耕区域+服务实体’双主线策略。”曾刚表示。

在项目筛选和风险控制上，曾刚表示，银行普遍采取更加审慎的态度，强化全流程信贷管理，通过科技手段提升风险识别能力。监管层面明确“综合收益不能为负”作为定价底线，防止过度降价导致的风险积累。预计银行在追求业务增长的同时，更加注重资产质量的稳健性，推动风险防控关口前移。

对于未来的经营策略，曾刚还指出，在定价策略上，银行一方面执行“综合收益不能为负”的监管要求，另一方面通过降低负债端成本来支撑资产端定价空间。为提升综合收益，地方银行着力优化客户结构，向小微企业和普惠领域适度倾斜，同时简化审批流程以提高服务效率。此外，银行也在加强中间业务收入拓展，推动投贷联动、债贷联动等综合金融服务，在利差收窄环境下探索多元化盈利模式。



年终奖理财竞赛升级：发力“一站式配置”服务

中经记者 郝亚娟 夏欣
上海 北京报道

短期、中期、长期资金各有去处，存款、理财、保险、基金可全方位配置。岁末年初，多家银行纷纷推出专属理财攻略，为不同风险偏好的投资者提供多元化选择。

在市场利率持续下行的背景下，金融机构的策略正从单品销售转向设计稳健与潜力兼具的综合理财方案。

交通银行(601328.SH)财富管理部相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时指出，居民财富配置具有“安全边际优先”的特点，整体风险偏好未大幅提升。储蓄“蓄水池”效应仍显著，低风险理财、“固收+”等产品仍是客户配置的主力产品。

客群细分+精准匹配

记者从交通银行了解到，该行提供的年终奖产品方案具备以下三大特点：一是定制专属优质产品，包括代销“新薪宝”系列理财、交薪无忧意外保障计划，以及结构性存款薪金版、代发客户专享大额存单等；二是提供专属优惠，如沃德金和金豆享价格优惠，手机银行申购基金享手续费率优惠等；三是提供种类丰富的活动，如对全量客户的财富提升日日赢、代发工资新客户的“薪”享礼遇活动等。

南京银行(601009.SH)方面表示，当前居民理财需求更趋多元，

三步构建个人理财方案

面对琳琅满目的产品与配置方案，投资者该如何抉择？

盈米东方金匠投顾团队建议，当前环境下的资产配置逻辑应调整为强化防御性，注重流动性管理以及多元化分散，通过跨品类配置降低单一市场风险，避免集中暴露于波动资产。中短债及现金管理类理财，均衡型混合FOF等收益相对存款更高，流动性好，适合作为底仓资产。若投资者风险承受能力中等，可通过基金定投或配置股债平衡型产品参与权益市场，平滑波动。

单纯同质化产品已无法满足不同客群需求，年终奖理财服务正从普惠供给向精准适配转型。该行积极推进固收产品转型，加大“固收+”产品研发，形成“+权益、+多资产、+衍生品”的多元策略组合，适配不同风险需求。与往年相比，2026年年终奖专属理财同步推出客群差异化方案，结合各客群风险属性、用钱习惯，设计了不同风险等级、期限和申赎灵活度的专属产品。保守型客户侧重结构性存款、大额存单；稳健型客户重点配置“固收+”，搭配少量纯债基金和年金保险；进取型客

户可提高“固收+”占比，搭配少量混合基金、指数基金及积存金。

“整体来看，银行年终奖营销转向综合配置方案，核心是从单一产品销售向客户需求导向的财富管理转型，不再仅靠利差盈利，而是通过全品类服务提升客户黏性、留存增量资金。”苏商银行特约研究员付一夫分析，这背后是市场与经营的双重压力，市场端利率下行，单一产品收益吸引力下降，投资者对多元稳健配置需求提升，经营端银行净息差持续收窄，单一产品盈利空间压缩，且行业理财竞争加剧。

“投资者制定年终奖理财方案可分三步落地。”付一夫给出建议：第一步，理清资金。按使用周期拆分，划出春节消费、3—6个月应急资金，剩余分为中短期闲置和长期规划资金，明确用途与使用时间。第二步，评估风险。结合自身承受能力定位风险类型，保守型保本为主，稳健型接受小幅波动，同时结合已有资产避免重复配置。第三步，选择产品。按资金与风险匹配标的，拒绝高收益陷阱，现金类选灵活申赎产品，中长期选头部机构固收/“固收+”产品，长期资金搭配

定投或储蓄型保险。

纪盈盈指出，投资关键在于坚持多元分散、着眼长期锁定。在具体操作上，投资者可采取“核心卫星”策略：核心部分(如固收+、纯债基金)以稳健收益为主，卫星部分(如股票、黄金等)则适度配置以提升组合弹性，并需严格限制单一资产的暴露风险。在期限安排上，针对三年以上不动用的长期资金，建议积极配置增额终身寿险、养老金等能够锁定长期复利的产品，从而有效抵御未来可能持续的利率下行风险。

盈米东方金匠投顾团队也指出，银行从推销单一产品转向推销综合配置方案，体现了从“销售导向”到“客户需求导向”、财富管理转型加速以及应对市场竞争加剧的战略转变。

在京华世家私募基金管理公司投资总监纪盈盈看来，这一战略转型是多重内外部压力共同作用的结果：一是息差收窄。在市场利率持续下行和存款短期化的背景下，银行传统的净息差盈利模式承压，亟须通过发展财富管理中间业务来对冲利息收入的下滑。二是竞争加剧。来自理财公司、基金

公司、券商乃至互联网平台的竞争日益激烈，客户资金选择多元化，倒逼银行必须提升服务的专业性和综合性以留住客户。三是客户需求升级。居民财富积累后，理财需求从过去单纯“看利率”转变为对“流动性+收益+保障”的综合诉求。同时，资管新规打破刚兑，客户更需要专业指导来应对净值化产品的波动。四是监管与合规要求。监管层推动的净值化转型要求银行强化“卖者尽责”，通过科学的资产配置和风险匹配，降低因市场波动引发的客户投诉和声誉风险。

招联首席经济学家董希淼提醒道，在各类资管产品收益率以及存款利率持续下降的情况下，应调整好投资心态，降低对投资收益的预期。居民如果追求稳健收益，可以在存款之外，适当配置现金管理类理财产品、货币基金以及国债等产品。近期受市场资金面趋紧等因素影响，国债逆回购年化收益率上升较快，普通投资者可适当参与国债逆回购以获得稳健收益。如果投资者有较强的风险承受能力，可以增配股票、偏股型基金以及黄金产品。